

## TECHNIQUES DE VENTE EN B TO B



### OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ Conduire un processus de vente de A à Z
- ⇒ Cadrer l'entretien de vente pour conduire le prospect jusqu'à la signature
- ⇒ Gagner en aisance et en force de conviction à chaque étape



Formation professionnelle continue

### PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **Prendre conscience de l'importance des détails dans la réussite d'une vente**
  - Les 3 lois de la communication
  - L'impact de sa propre communication
  - L'attitude intérieure positive
- **S'appuyer sur les 5 réflexes comportementaux de la vente**
  - Le questionnement et l'écoute
  - La focalisation sur le positif
  - L'anticipation des points négatifs de notre offre
  - L'intérêt pour le client, le client, le client
  - L'importance du silence
- **Conduire l'entretien de découverte**
  - L'annonce d'un plan pour rester maître de l'entretien
  - Les attitudes à adopter pour donner une bonne première impression
  - La synchronisation pour établir la confiance plus rapidement
  - La construction d'un pitch commercial pour présenter son entreprise en 10 slides
- **Recueillir l'information**
  - La définition des informations essentielles à obtenir
- Le diagnostic client et le choix "go / no go"
- La prise de notes
- **Conclure l'entretien de découverte**
  - La reformulation de synthèse
  - L'explication de votre légitimité à faire une proposition
  - Le pré-engagement du client
- **Présenter et défendre sa proposition**
  - Les techniques pour augmenter l'impact de ses arguments
  - La différenciation par la mise à jour de ses "AS" : les Arguments Spécifiques
  - La préparation de références
- **Utiliser les techniques appropriées pour faire face aux objections**
  - La méthode SARCAQ
  - La trame pour traiter l'objection prix
- **Conclure un entretien de vente**
  - Les signaux d'achat
  - La trame pour faire face aux cas principaux cas de conclusion

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercice de prise de conscience
- Simulation décalée pour découvrir les 5 réflexes
- Jeu de rôle sur l'entrée en relation
- Exercice de questionnement
- Construction d'une grille de diagnostic client
- Jeu de rôle sur le déroulement et la conclusion de l'entretien de découverte
- Simulation d'une défense de proposition à partir de sa propre proposition commerciale
- Exercice de traitement d'objections
- Jeu de rôle pour la conclusion de l'entretien de vente
- ⇒ SUPPORT
  - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage
  - Rédaction d'un plan d'actions individuel
- ⇒ EVALUATION
  - Grille d'évaluation des objectifs
- ⇒ ATTESTATION DE STAGE
  - Remise en fin de formation

#### MODALITÉS

⇒ DURÉE :  
2 jours, soit 14h de formation

⇒ TARIF (C) :

Tarif **dégressif** (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :

- 990 € nets / 1 part.
- 842 € nets / 2 part.
- 792 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4è-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

#### CALENDRIER

⇒ PARIS :

- 02 et 03 novembre 2011
- 16 et 17 février 2012
- 29 et 30 mai 2012
- 27 et 28 septembre 2012
- 5 et 6 novembre 2012

⇒ LYON :

- 02 et 03 novembre 2011
- 16 et 17 février 2012
- 29 et 30 mai 2012
- 27 et 28 septembre 2012
- 5 et 6 novembre 2012

#### PUBLIC

⇒ PERSONNES CONCERNÉES :

Commercial terrain ou sédentaire (en B to B)

⇒ PRE REQUIS :

Aucun

⇒ EFFECTIF :

Minimum 4 participants  
Maximum 8 participants

#### INTERVENANT

Consultant Senior en Techniques de Ventes, qualifié en PNL et Analyse Transactionnelle, formé aux méthodes spécifiques de Capite Corpus pour la vente

#### INFOS



- **Responsable Inter** : Chrystel Belvisi  
[cbelvisi@capitecorpus.com](mailto:cbelvisi@capitecorpus.com)



- **tél.** : +33 (0) 950 05 60 60  
- **fax** : +33 (0) 979 94 79 40  
- **email** : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)

Ref : TVQ1